

Une démarche à enga

Les PME qui se regroupent pour exporter sont mieux aidées financièrement par les pouvoirs publics et les chambres de commerce et d'industrie. Elles trouvent aussi plus facilement un guide pour s'orienter dans les méandres de la bureaucratie.

LES ENJEUX

→ **Simplifier** pour les PME les démarches nécessaires à l'obtention de subventions et les orienter vers les organismes compétents.

→ **Mieux faire connaître** le crédit d'impôt export auprès des patrons de PME.

→ **Servir** d'entremetteur entre les PME d'une même région ou d'une même filière pour les inciter à se former en consortium.

Si l'union fait la force, en matière d'aide à l'exportation, le collectif est aussi générateur de subventions majorées.

Ainsi une PME membre d'une association d'entreprises ou d'un groupement d'intérêt économique bénéficie-t-elle depuis l'an dernier d'un crédit d'impôt export doublé par rapport à une entreprise qui agit isolément. À la condition que le pool d'entreprises recrute un responsable export. Ce dispositif fiscal lancé en 2005 permet aux PME de moins de 250 salariés et 50M€ de chiffre d'affaires de déduire 50% de leurs frais de prospection à l'étranger de leur impôt sur les sociétés dans la limi-

80 000€
d'abattement fiscal au titre du crédit d'impôt export, c'est ce à quoi à droit une PME dans les vingt-quatre mois qui suivent le recrutement d'un responsable export dans le cadre d'un consortium.

1 millier
C'est le nombre de consortiums de PME que le Premier ministre Dominique de Villepin voudrait voir se constituer dans les deux ans.

Ces avantages doivent inciter les PME « à jouer collectif à l'export », selon les mots de Christine Lagarde, ministre déléguée au Commerce extérieur. L'Administration fait preuve de continuité de vue, puisque François Loos, son prédécesseur et actuel ministre de l'Industrie, poussait déjà les petites et moyennes entreprises à « chasser en meute ». Ces groupements d'entreprises, baptisés consortiums dans les textes officiels, ne sont pas nouveaux. Les PME n'ont pas attendu après les pouvoirs publics pour former des équipes. Aujourd'hui, l'Administration leur reconnaît toutefois un rôle moteur dans les exportations. Mais inciter n'est pas toujours convaincre. Cette fois, il semble que la puissance publique ait marqué un point avec le crédit d'impôt majoré. « Il n'y a pas de dossier à remplir ni de commission de validation. La mesure est à la portée in-

tellectuelle d'un patron de PME », ironise Maurice Farine, dont l'entreprise, Les Calissons du Roy René (11M€ de chiffre d'affaires dont 4% à l'export), participe à un groupe d'une dizaine de PME exportatrices de la région Paca depuis près de quinze ans. Le crédit d'impôt export a néanmoins ses limites. Il est récent et souvent mal connu des chefs d'entreprise. « Les aides ne pouvant pas se cumuler la plupart du temps, nous ne pouvons pas en bénéficier à ce jour », indique Aurélie Boudon, la responsable export fraîche émoulue du consortium Sud Gourmet's constitué par cinq PME agroalimentaires de Midi-Pyrénées depuis octobre 2005. Deuxième inconvénient, il n'est pas cumulable avec certaines aides. « Si l'on a déjà souscrit une assurance prospection à la Coface, on ne peut quasiment pas en bénéficier », lâche, écoeuré, le patron d'une PME. Enfin, le recours au crédit d'impôt aurait des effets secondaires. « Au moins deux chefs d'entreprise m'ont dit avoir subi un contrôle fiscal peu de temps après l'avoir activé ! », indique ce patron décidément très remonté.

Le filon des chambres de commerce et d'industrie

Les groupements de PME qui ne veulent pas piquer la curiosité de l'administration fiscale peuvent faire appel à d'autres aides. Certaines permettent également de financer le recrutement d'un responsable export. La différence avec le crédit d'impôt ? La cassette

« Je n'utilise pas le crédit d'impôt à l'exportation, parce que je n'en connaissais pas l'existence ! Si on a parfois des a priori sur les mesures d'aides, il y a aussi une part d'ignorance. »

LUC-PIERRE VERQUIN, PRÉSIDENT DES CONFISERIES VERQUIN

te de 80 000€. Autre bonne nouvelle, la portée du dispositif est élargie depuis le 1^{er} janvier 2006. Il s'applique désormais au recrutement d'un jeune volontaire international en entreprise (VIE) – une solution moins coûteuse que l'embauche d'un cadre confirmé – et couvre la prospection dans les pays de l'Union européenne, en plus des pays Tiers.

ger en équipe



ALEXANDRE MOLLARD

Un manager de consortium

Nom : Boudon

Prénom : Aurélie

Sa formation

→ DESS de commerce international.

Sa fonction

→ Responsable export de Sud Gourmet's

Le consortium

→ Créé le 10 octobre 2005, le consortium Sud Gourmet's regroupe 5 PME agroalimentaires de Midi-Pyrénées : Azaïs Polito (spécialités fines de poisson), Auzier Chabernac (confiserie), Benoit riz de Canavere (riz camarguais), Rayon d'Or (miellerie) et Soulas Huilerie (huiles d'olive).

où sont puisés les fonds. Ce n'est plus celle du Trésor public, mais celle de la chambre de commerce et d'industrie locale (CCI), du conseil régional ou de fonds d'intervention locaux. Et parfois les trois à la fois. Ainsi, le groupement Sud Gourmet's reçoit une subvention de 16 000€ sur un an (renouvelable tous les trois ans) du fonds régional d'aide à l'exportation (Fraex) correspondant à 50% du salaire de sa responsable export. S'y ajoutent 15 000€ versés par la région Midi-Pyrénées pour couvrir les frais de missions et la participation à des salons à l'étranger. La CCI de Montpellier participe également au cofinancement. Sa contribution est évaluée à

18 000€ sur deux ans sous la forme d'avantages (hébergement gratuit dans les locaux de la chambre de commerce, frais de téléphone et d'affranchissement offerts, participation de 50% à la fabrication d'une plaquette publicitaire). « Sans le groupement, nous n'aurions jamais pu investir seuls 40 000 à 50 000 € dans un manager export, car cela représente la moitié de notre chiffre d'affaires à

2 C'est le nombre minimal d'entreprises pour constituer un consortium.

l'international », explique Véronique Britto, la directrice commerciale de Azaïs Polito (2M€ de CA dont 4% à l'export), une PME héraultaise spécialisée dans les conserves de poissons et membre de Sud Gourmet's.

Choisir un poisson pilote

Les animateurs de ce pool ont frappé aux bonnes portes. Une chance, car au moins six types d'organismes distribuent des aides à l'exportation : l'État à travers Ubifrance et ses missions économiques à l'étranger, les collectivités locales, les CCI en France, les chambres de commerce à l'étranger et, enfin, les organisations professionnelles. Ouf ! Difficile de

s'y retrouver sans un guide. Pour Sud Gourmet's, ce fut la chambre de commerce de Montpellier. « Elle nous a aidés à monter notre dossier et nous a soutenus dans la recherche de subventions », indique la responsable export. La bonne fortune de ce club d'entreprises n'est pas une règle générale. Car, d'une région à l'autre, le dynamisme des CCI ou des services d'aide à l'exportation des collectivités locales est très variable. Il dépend des individus qui les dirigent et de la place accordée à l'agroalimentaire dans les priorités de la région.

L'argent est au niveau des régions

Plutôt que de se perdre seul dans les méandres de la bureaucratie, les prétendants aux marchés étrangers peuvent aussi s'adresser aux sociétés d'accompagnement à l'exportation (SAI). Ces entreprises, qui vont des institutions comme Pramex (une filiale des Banques populaires) à des sociétés unipersonnelles, jouent un rôle grandissant dans la création de consortiums de PME. Elles rapprochent les entreprises d'une même région et d'un même secteur, puis les secondent dans leurs recherches de subventions. Elles hébergent aussi parfois le responsable commercial du groupement de PME dans leurs locaux à l'étranger. Leur force : la connaissance des meilleurs filons de l'Administration. « Nous utilisons tous les dispositifs d'aide, mais il faut savoir que l'argent se trouve avant tout au niveau des régions », explique Magali Chapelle, responsable du développement international de la Fédération commerce de gros et commerce interentreprise (CGI) qui fédère une cinquantaine de SAI. La décentralisation s'est aussi imposée dans les circuits d'aide à l'exportation. **OLIVIER BITOUN**